

QUALIFICATION
VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN
Titre professionnel de niveau 4 inscrit au RNCP



Lieu de formation	Elan Formation ELAN – LONGWY - LONGLAVILLE
Dates de formation	Du 03 octobre 2022 au 28 mars 2023 35 heures / semaine - Du lundi au vendredi De 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00
Durée	1 session : 787 heures dont 647 heures en centre et 140 heures en entreprise.
Prérequis et population concernée	Demandeur d'emploi ou inscrit en Mission Locale ayant validé son projet professionnel. Motivation à suivre la formation dans sa totalité. Statut du stagiaire : Action agréée au titre de la rémunération (ARE ou docaposte) et de la protection sociale.
Nombre de places	10 places
Objectifs pédagogiques et sorties visées	L'objectif de cette action de formation est de permettre aux stagiaires de se qualifier en tant que vendeur(se) et d'obtenir le Titre Professionnel de niveau 4. Sorties visées : Obtention d'un diplôme, retour en emploi durable ou signature d'un contrat de professionnalisation
Moyens pédagogiques et supports	Programme de formation totalement individualisé en fonction du niveau de départ du candidat : <ul style="list-style-type: none">▪ Techniques de Recherche d'Emploi (TRE)▪ Utilisation du portefeuille de compétences LORFOLIO▪ Construction du Dossier Professionnel▪ Programme conforme au référentiel du titre professionnel Formation active et participative, comprenant des exercices pratiques et des études de cas. Les supports de cours et exercices sont donnés, expliqués et corrigés par un formateur salarié d'Elan de manière individualisée. Un magasin virtuel est mis à la disposition des stagiaires.
Info & Inscriptions	Renseignements : Pôle Emploi, Mission locale, CAP EMPLOI ou téléphoner à ELAN – 03 88 30 78 30
Adresse de l'Information Collective	Informations collectives : à définir ELAN – LONGWY - LONGLAVILLE Passage de tests de positionnement avant entrée en formation (prévoir une demi-journée) et entretien de motivation. Se présenter avec un CV.
Partenaires	

QUALIFICATION
VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN
Titre professionnel de niveau 4 inscrit au RNCP



TITRE PROFESSIONNEL DU MINISTÈRE DU TRAVAIL

Vendeur-conseil en magasin

Le titre professionnel de Vendeur-conseil en magasin¹ niveau 4 (code NSF : 312t) se compose de deux activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation. A chaque activité type correspond un certificat de compétences professionnelles (CCP).

Le vendeur-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur(trice) privilégié(e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

Il (elle) connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il (elle) maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il (elle) participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.

Le vendeur-conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.

Il (elle) travaille généralement seul(e), mais peut solliciter ses collègues au cours des activités avec les clients, et collabore avec une équipe pour la maintenance de l'espace de vente.

Ses horaires sont adaptés à l'amplitude d'ouverture du magasin et au flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il (elle) peut travailler le samedi, certains jours fériés, le dimanche et en dehors des heures d'ouvertures lors de manifestations commerciales spécifiques.

La rémunération comprend généralement une partie fixe et une partie variable.

■ CCP - Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

■ CCP - Vendre et conseiller le client en magasin

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente